

PASAMANERIA S.A.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2008

Señores Accionistas:

Me es grato someter a la consideración de los presentes el Informe de Labores correspondiente al desenvolvimiento de la Empresa durante el ejercicio económico del año 2008.

ENTORNO POLITICO-ECONOMICO:

El año se caracterizó por ser eminentemente político. Luego de una elección de asambleístas caracterizada por una inequidad evidente en la publicidad a favor de los candidatos de Alianza País, se llegó a la conformación de la "Asamblea Constituyente", con el correspondiente show en Montecristi. La Asamblea se desarrolló en sus primeros meses alejándose del objetivo para el que fue instaurada, y se dedicó a elaborar leyes que interesaban al Ejecutivo. La mayoría absoluta de asambleístas a favor del Gobierno fue un impedimento para que las leyes puedan ser adecuadamente discutidas y consensuadas, y por el contrario se impuso el criterio emanado de Carondelet, a tal punto que el pueblo se dio en llamar a los asambleístas como "los levantamanos".

Así fueron creadas ciertas leyes como la de "Equidad Tributaria" que al poco tiempo debió ser reformada. Los "Mandatos" como el minero, que paralizó esta actividad en el país, y el "Mandato 8" que eliminó la intermediación laboral lo que, según se dice, ha ocasionado la desocupación de más de 60.000 personas.

El tiempo autorizado por el pueblo en el referendo para la redacción de la constitución, se agotó y se terminó aprobando al apuro un documento que según denuncia de algunos asambleístas fue alterado, "entre gallos y media noche" sin conocimiento de los propios representantes. Sin embargo de estas acusaciones, la abrumadora propaganda oficial logró que el pueblo, en referendo, la apruebe, pese a que la inmensa mayoría no tenía conocimiento de su contenido.

El Gobierno, basado en el boom que llevó al petróleo a niveles sorprendentes (\$ 150 el barril) siguió gastando sin medida hasta que el último trimestre del año reventó la burbuja financiera en los Estados Unidos, provocándose la crisis económica mundial, que no se sabe cuando terminará. La crisis económica demostró que el precio del petróleo fue sustentado, más que en la oferta y demanda, en la especulación financiera, y con esto se derrumbó dicho precio a niveles imprevistos, afectando de modo grave la economía del país.

El gasto público desmedido insertó exceso de circulante en la economía con lo que se acrecentó la demanda de bienes, incrementándose las importaciones con el consecuente desfase en la balanza de pagos, y, desde luego, empujando también la tasa de inflación a niveles no experimentados desde hace años, habiendo cerrado el año en el 8,8%.

El ambiente para la empresa privada continúa desfavorable. Los ataques a la Prensa, a los bancos, a los empresarios son el tema de las intervenciones sabatinas del ejecutivo creando poco a poco un ambiente de agravio entre ciudadanos de diferentes estratos. La inversión extranjera es nula y la situación crediticia del país se ha agravado con la declaración del no pago de ciertos tramos de la deuda externa, creándose en el exterior la imagen de una nación que no cumple sus compromisos.

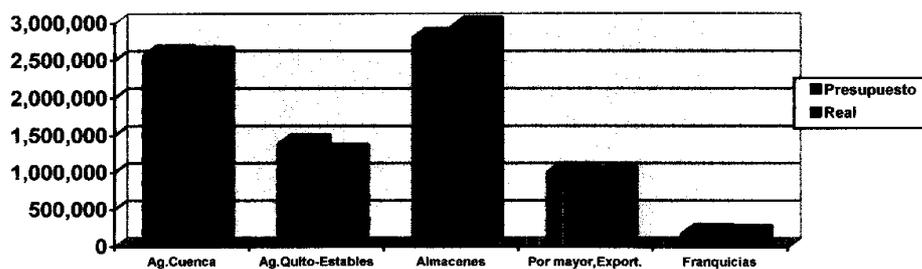
MERCADEO Y VENTAS

La venta total alcanzada por la Empresa durante el año 2008 alcanzó la cifra de \$ 8'185.196 lo que representa un incremento en dólares del 15,52 % sobre el año 2007. Con respecto al cumplimiento del presupuesto se alcanzó un 99,86%, como se demuestra en el cuadro siguiente:

VENTAS REALES VS. PRESUPUESTO

	Presupuesto	Real	DIFERENCIA	PORC.
Agentes Cuenca	2,572,295	2,553,504	-18,791	-0.73%
Agentes Quito - Estables	1,385,718	1,259,106	-126,612	-9.14%
Almacenes	2,805,540	2,953,502	147,962	5.27%
Por Mayor, Exportación	1,008,365	957,012	-51,353	-5.09%
Franquicias	177,387	167,193	-10,194	-5.75%
SUBTOTAL	7,949,305	7,890,317	-54,085	-0.68%
CUMPLIMIENTO PARCIAL	99.32%			
MAS:				
Agentes Quito - Retirados	252,300	139,137	NA	NA
Almacenes - Recien abiertos		155,742	NA	NA
SUBTOTAL	252,300	294,879	NA	NA
TOTAL	8,201,605	8,185,196	NA	NA
CUMPLIMIENTO TOTAL	99.86%			
Hilos de Coser	802,485	704,923	-97,562	-12.16%
CUMPLIMIENTO	87.84%			

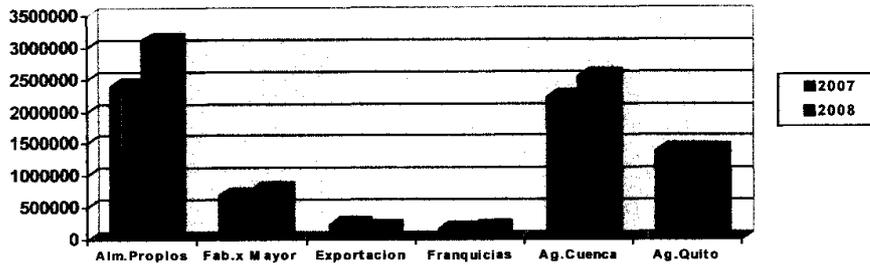
COMPARATIVO DE VENTAS vs PRESUPUESTO



Las ventas de la empresa desglosadas de acuerdo a su estructura operacional se muestran en el siguiente cuadro:

	AÑO 2007		AÑO 2008		DIFERENCIA
	Dólares	Porc./Total	Dólares	Porc./Total	Porc./Crec.
ALMACENES PROPIOS EN:					
QUITO - Bosque	335,113	4.74%	377,929	4.62%	12.78%
- Recreo - saldos	231,265	3.27%	148,789	1.82%	NA
- Recreo - Plaza	47,752	0.68%	253,033	3.09%	NA
Total ambos Recreo para comparación	279,017	3.94%	401,822	4.91%	44.01%
- Quicentro	354,886	5.02%	400,244	4.89%	12.78%
- San Luis *	220,329	3.11%	271,803	3.32%	23.36%
- Granados	10,577	0.15%	110,040	1.34%	940.37%
ATUNTAQUI -			29,848	0.36%	NA
GUAYAQUIL - San Marino	349,152	4.94%	429,726	5.25%	23.08%
- Centro	194,131	2.74%	260,381	3.18%	34.13%
- Mall del Sur			31,987	0.39%	NA
PORTOVIEJO - El Paseo	174,025	2.46%	249,492	3.05%	43.37%
SANTO DOMINGO -			31,205	0.38%	NA
CUENCA - Vergel	154,404	2.18%	173,252	2.12%	12.21%
- Las Americas	153,389	2.17%	184,148	2.25%	20.05%
- Fabrica	124,218	1.76%	94,665	1.16%	-23.79%
- Fábrica Comisariato	45,332	0.64%	62,702	0.77%	38.32%
SUBTOTAL ALMACENES	2,394,573	33.85%	3,109,244	37.99%	29.85%
FABRICA POR MAYOR	693,803	9.81%	771,556	9.43%	11.21%
EXPORTACION	234,405	3.31%	185,456	2.27%	-20.88%
FRANQUICIAS-Mercantil Tosi	151,446	2.14%	167,193	2.04%	10.40%
AGENTES CUENCA	2,220,601	31.39%	2,553,504	31.20%	14.99%
AGENTES QUITO	1,378,508	19.49%	1,398,243	17.08%	1.43%
TOTALES	7,073,336	100.00%	8,185,196	100.00%	15.72%

COMPARATIVO DE VENTAS



Como en años anteriores la venta a través de nuestros almacenes acrecentó su relación con la venta total. Durante el año 2007 la proporción fue del 33,85% sobre la venta total, y el aumento fue del 29,50 % sobre el año anterior. En este ejercicio, la proporción en relación a la venta total del año llegó al 37,99 %, y el incremento en valores llegó a un 29,85. En el mes de diciembre las ventas en nuestros almacenes alcanzaron el 59,87 % del total vendido en el mes.

Es de aclarar, sin embargo, que el crecimiento de la venta en nuestros locales se debe también en parte a los nuevos almacenes establecidos. Una comparación más objetiva, sólo entre los locales que ya existían arroja un incremento real del 18,97 %.

Este año hemos logrado establecer 3 locales adicionales para venta directa al consumidor de nuestros artículos: Uno en la ciudad de Atuntaqui, otro en la ciudad de Santo Domingo y por último uno en Guayaquil, en el "Mall del Sur". Este último, debido a su pequeño tamaño, se lo ha destinado sólo a la venta de artículos para bebés y niños, y se lo ha denominado "CHICOS PASA".

Sin embargo, hemos tenido ciertos problemas de operación en nuestros locales, sobre todo en algunos, con un excesivo faltante de prendas ya sea por raterismo o por factores difíciles de determinar. Esta situación se presentó sobre todo en el local de "Guayas Centro" donde tuvimos desde intrusiones indebidas, rompiendo la loza del techo, hasta un asalto que parece fue auspiciado desde adentro, y por último, el domingo de carnaval, un intento de robo que afortunadamente fue frustrado por la alarma instalada. Todo esto, desde luego arrastró un faltante de algunos miles de dólares que afortunadamente ha sido cubierto en parte por los seguros contratados.

Con miras a minimizar las irregularidades posibles hemos instituido un sistema de inventario diario que obliga a los empleados el informar de las existencias de ciertos artículos cada día. Para esto se incrementó el personal de Auditoría Interna que realizará viajes para el control de inventario en cada almacén y

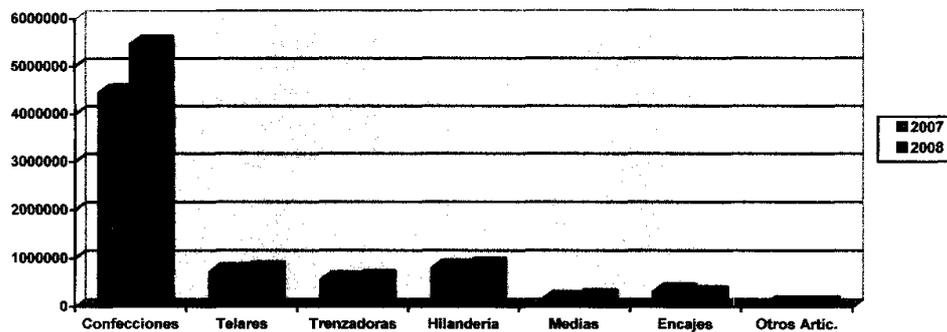
bodega según un calendario programado o cuando las circunstancias así lo requieran. Esperamos que esto ayude a controlar al menos las filtraciones internas.

La proporción de ventas por departamento se puede apreciar del detalle a continuación:

VENTAS POR DEPARTAMENTO

DEPARTAMENTO	2007	2008	DIFERENCIA	Incrto. Año	Porc./Total
Confecciones	4,452,295	5,474,125	1,021,830	22.95%	66.88%
Telares	726,565	767,748	41,183	5.67%	9.38%
Trenzadoras	557,362	585,993	28,631	5.14%	7.16%
Hilandería	805,257	842,809	37,552	4.66%	10.30%
Medias	158,737	196,674	37,937	23.90%	2.40%
Encajes	318,327	262,170	-56,157	-17.64%	3.20%
Otros Artículos	54,793	55,677	884	1.61%	0.68%
TOTALES	7,073,336	8,185,196	1,111,860	15.72%	100.00%

COMPARATIVO DE VENTAS X SECCIONES



El permanente aumento de los costos, sobre todo de materias primas (no hay que olvidarse los altos precios del petróleo) nos obligaron a efectuar un incremento a nuestros precios de venta a inicios del año, aumento que se reflejó en un 8% a partir del mes de febrero. Dada la elevada inflación del año anterior no se descarta que nos veamos obligados a revisar nuestros precios próximamente.

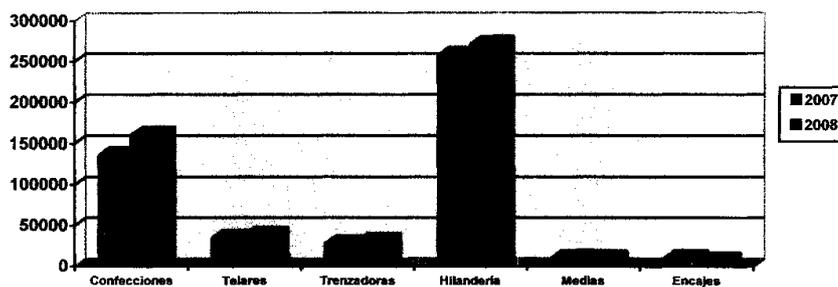
PRODUCCIÓN

Los datos de producción de los diferentes departamentos pueden apreciarse en el cuadro siguiente:

PRODUCCION POR DEPARTAMENTO

DEPARTAMENTO		2007	2008	DIFERENCIA	PORC.
Confecciones	Decenas	136,004	160,583	24,579	18.07%
Telares	Kilos	34,659	38,428	3,769	10.87%
Trenzadoras	Kilos	27,636	31,173	3,537	12.80%
Hilandería	Kilos	257,903	271,134	13,231	5.13%
Medias	Decenas	10,360	9,561	-799	-7.71%
Encajes	Kilos	10,079	7,243	-2,836	-28.14%

PRODUCCION EN UNIDADES



Como se observa en el cuadro anterior, la producción, refleja una clara relación con las ventas, y es nuestra meta el llegar a optimizar la fabricación de modo que los requerimientos del mercado sean atendidos a la brevedad posible.

Para hacer esto viable, sobre todo en el área de confecciones, hicimos una reestructuración de la sección tintorería con miras a poder mantener la gama de colores requeridos para una producción tan variada como la nuestra. Así, además de reubicar ciertos equipos para un mejor flujo, adquirimos:

- Dos máquinas de teñir tejido de punto con una capacidad de 100 KG cada una, fabricadas por la MCS de Italia.
- Una máquina alineadora de tejido, marca Corino, asimismo de procedencia italiana.

RECURSOS HUMANOS

La preocupación que tenía el sector empresarial, y que fue expresada en mi informe del año pasado, se convirtió, desgraciadamente, en realidad. La poca flexibilización que a lo largo de muchos años se había conseguido, y que permitía ciertas opciones de trabajo, como por ejemplo por horas y horarios variables. Como indiqué ya, la Asamblea Constituyente promulgo el famoso "Mandato N° 8", que entre otras nuevas reglas de trabajo, eliminó la tercerización laboral.

En nuestro caso, acogimos como personal permanente a aproximadamente 100 trabajadores que estaban bajo esta modalidad de empleo.

Durante el año 2008 se continuó con la política de capacitación al personal, obligados en ciertos casos por las cambiantes reglas y nuevas obligaciones, como por ejemplo las tributarias, aduaneras, del IESS, del CONSEP.

Se concluyeron los cursos de Motivación y Relaciones humanas a todo el personal, que se habían iniciado en el año 2007. Se dieron charlas, por parte de nuestro Departamento Médico de prevención de enfermedades (hepatitis), y de primeros auxilios. Se ha continuado con la capacitación del sistema TOC a las personas involucradas.

Sería largo continuar con la enumeración de otros eventos a los que nuestro personal ha asistido, pero debo mencionar que al cierre del año fueron 566 colaboradores los que recibieron alguna enseñanza, con un total de 3680 horas.

Cabe también señalar que la mayoría de los eventos recibió el apoyo y el subsidio del Consejo Nacional de Capacitación y Formación (C.N.C.F.)

ASESORIAS

Como se indico en el informe del año anterior, se mantuvo la asesoría en conceptos TOC, finalizando la misma en el área de distribución y centrándose ahora al área de producción.

También con miras a establecer el plan estratégico de la compañía y a cambiar la percepción del mercado ecuatoriano de que nuestra marca es anticuada (Según el estudio de mercado contratado en el año 2007) se contrato a la empresa Marketing Consulting de la ciudad de Quito para este trabajo, habiendo laborado conjuntamente con ejecutivos y colaboradores de la empresa, teniendo casi concluido el mismo.

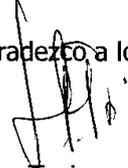
En lo que va de este año se esta reforzando el área de producción en aspectos puntuales. Así, se contrató a Juan José Jaramillo, ex funcionario de Satexco para una asesoría en el área de hilatura y se espera que en los próximos días se contraten asesores para el área de confecciones y tintorería.

RESULTADOS

Sería largo e innecesario citar datos contables en este informe, ya que dichas cifras se encuentran expresadas en el balance en poder de Ustedes, y sobre todo en el informe de los Auditores Externos en donde encontrarán claras y precisas explicaciones de todo el movimiento financiero. En dicho balance podrán constatar que la Utilidad Contable alcanzó la suma de \$ 629.704,50. De la conciliación tributaria podrán observar el valor que queda a disposición de los Sres. Accionistas, y que el Directorio se permite sugerir a la Junta que se reparta un dividendo de \$ 0,30 (treinta centavos) por cada acción de un dólar.

Tan solo me queda agradecer a todos los que formamos parte de la Empresa: Directores, Gerentes, Jefes Departamentales, Empleados y Trabajadores sin cuyo esfuerzo y colaboración no se hubieran podido lograr los resultados obtenidos.

Agradezco a los presentes por la atención prestada.



Juan Tosi
Gerente General (E)